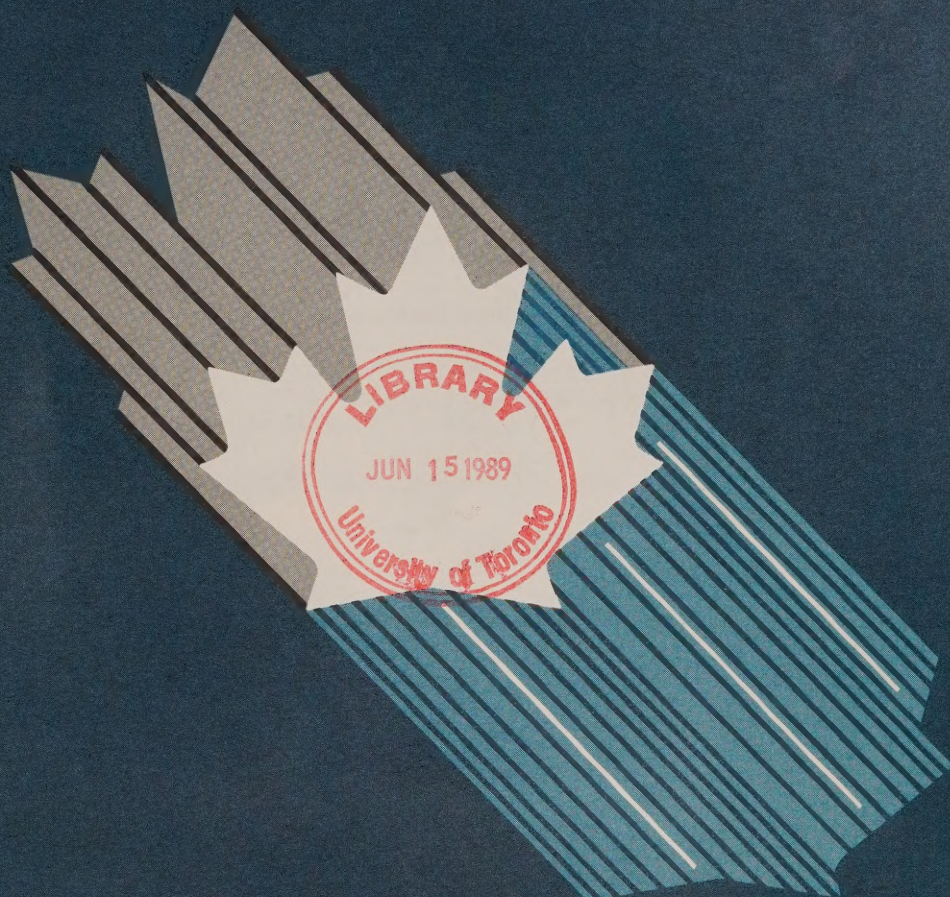


CAI
IST 1
- 1988
ISI

I N D U S T R Y P R O F I L E

3 1761 11764810 5



Industry, Science and
Technology Canada

Industrie, Sciences et
Technologie Canada

Insurance

Canada

Regional Offices

Newfoundland

Parsons Building
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: (709) 772-4053

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
Suite 400
134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel: (902) 566-7400

Nova Scotia

1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel: (902) 426-2018

New Brunswick

770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON
New Brunswick
E1C 8P9
Tel: (506) 857-6400

Quebec

Tour de la Bourse
P.O. Box 247
800, place Victoria
Suite 3800
MONTRÉAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel: (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor
1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel: (416) 973-5000

Manitoba

330 Portage Avenue
Room 608
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel: (204) 983-4090

Saskatchewan

105 - 21st Street East
6th Floor
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 0B3
Tel: (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
EDMONTON, Alberta
T5J 3S3
Tel: (403) 495-4782

British Columbia

Scotia Tower
9th Floor, Suite 900
P.O. Box 11610
650 West Georgia St.
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel: (604) 666-0434

Yukon

108 Lambert Street
Suite 301
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 1Z2
Tel: (403) 668-4655

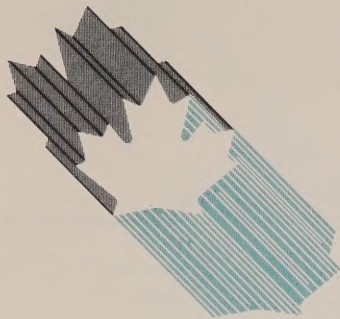
Northwest Territories

Precambrian Building
P.O. Bag 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 1C0
Tel: (403) 920-8568

*For additional copies of this
profile contact:*

*Business Centre
Communications Branch
Industry, Science and
Technology Canada
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5*

Tel: (613) 995-5771



INDUSTRY PROFILE INSURANCE

1988

FOREWORD

.....

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to survival and growth. This Industry Profile is one of a series of papers which assess, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological and other key factors, and changes anticipated under the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the papers.

The series is being published as steps are being taken to create the new Department of Industry, Science and Technology from the consolidation of the Department of Regional Industrial Expansion and the Ministry of State for Science and Technology. It is my intention that the series will be updated on a regular basis and continue to be a product of the new department. I sincerely hope that these profiles will be informative to those interested in Canadian industrial development and serve as a basis for discussion of industrial trends, prospects and strategic directions.

Minister

Introduction

Canadians are served by a well-developed financial system in which a variety of institutions provide a diverse selection of services within the four pillars of the financial industry. The four pillars are banks, trust companies, insurance companies and securities firms. Increasingly, different types of financial institutions have been expanding the range of services they provide to business and the public. This profile describes the activities of the Canadian insurance industry, defined as Canadian companies which assume risk in return for receiving premiums. Even though insurance companies have been expanding and redefining their markets, the focus is on their core activities: underwriting insurance policies, and selling annuities or contracts that provide income payments at regular intervals for a specified length of time or for a lifetime. It does not deal with the insurance brokerage industry.

1. Structure and Performance

Structure

The insurance industry is composed of two major sub-sectors: *life and health* and *property and casualty* (general insurance). While both exchange risk for premiums, the risks they assume and the markets in which they operate are different. The life and health sub-sector is considerably larger than its property and casualty counterpart. In 1987, Canada's life and health insurance companies held \$136 billion in assets and received \$40.8 billion in revenue. During the same year, the property and casualty sub-sector held \$25 billion in assets and received \$16.8 billion in revenue. The insurance industry, as a whole, accounted for 0.6 percent of the Gross Domestic Product in 1987.

Both the life and health and property and casualty insurance sub-sectors consist of domestic or foreign-owned companies incorporated in Canada, either federally or provincially, and non-resident companies incorporated outside Canada that operate here on a branch basis. All federally incorporated Canadian and non-resident companies are subject to federal insurance legislation and supervised by the federal Office of the Superintendent of Financial Institutions (OSFI). The companies may be either stock companies owned by their shareholders (they are not always publicly traded) or mutual companies owned by their policyholders.

The insurance industry is highly regulated. Federal regulations require companies to have the financial resources to meet obligations to their policyholders, control the entry of foreign companies and restrict foreign ownership of firms already operating in Canada. Other consumer protection measures are included in provincial legislation. Federal legislation, such as the *Canadian and British Insurance Companies Act* and the *Foreign Insurance Companies Act*, is the general model for provincial legislation in establishing standards of financial regulation.

The Office of the Superintendent of Financial Institutions (OSFI) has the primary responsibility for supervising the financial condition of federally incorporated insurance companies and Canadian branches of non-resident insurance companies. The Superintendent of Insurance for each province has the primary responsibility for supervising the financial condition of companies incorporated in its jurisdiction. Provincial regulatory bodies, in addition to their supervisory functions, have jurisdiction over the contractual provisions of insurance policies as well as the licensing of agents and brokers. As a result, a company wishing to conduct business in only one or two provinces usually seeks provincial incorporation, whereas one wishing to conduct business in several provinces usually incorporates federally. All federally incorporated companies must be licensed in each province in which they wish to conduct business.

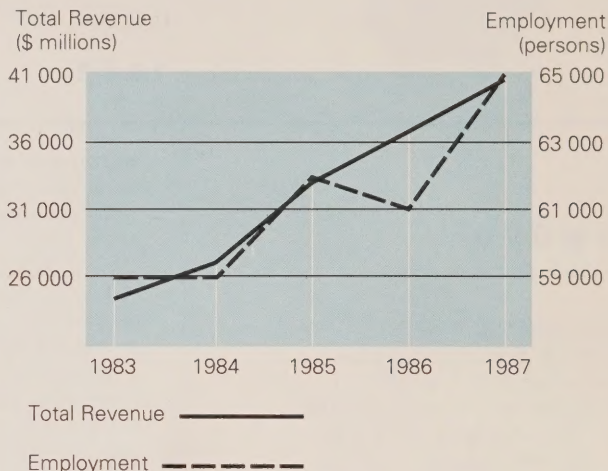
Entry into the industry is relatively easy. Investors wishing to incorporate a new insurance company must demonstrate that they have adequate financial resources and that management has expertise in the insurance industry. In practice, a minimum initial capital of \$5 million is required to incorporate a new federal insurance company and somewhat less to incorporate a provincial insurance company. With the exception of the limitations on foreign ownership of Canadian life insurance companies, purchase of an existing insurance company is unrestricted.

However, the federal government has issued proposals to limit the ownership of insurance companies by investors linked to commercial corporations. These proposals are to be retroactive to the date when they were initially published, June 1986, and are being considered in the incorporation of new insurance companies and any sales of existing companies. Exit from the industry is unrestricted, although if a company chooses to run off its business rather than sell it to another company or investor, the process may require some years.

Ownership rules in federal insurance legislation prevent any single non-resident from acquiring more than 10 percent of the shares and a group of non-residents from acquiring more than 25 percent of the shares of a federally regulated, Canadian-controlled life insurance company. This legislation does not apply to property and casualty insurance companies. There are no restrictions on the foreign acquisitions of either existing or new Canadian companies in this sub-sector, or on the transfer of ownership in foreign-owned insurance companies between non-residents, other than those applicable under the *Investment Canada Act*.

Life and Health

The main products offered by the life and health sub-sector include individual and group life insurance policies, which accounted for about 31 percent of premium revenue in 1987; annuities, which accounted for about 50 percent of premium revenue; and health insurance, which accounted for the remaining 19 percent.



Life and Health
Total Revenue and Employment

The sub-sector offers many different types of policies with different combinations of two basic elements: protection against financial hardships arising from death or illness and a means to accumulate savings. The savings component of some insurance policies puts life insurance companies in direct competition with a broad range of financial institutions for personal savings.

Health insurance supplements government health insurance in Canada by providing extended health care benefits, disability income, dental coverage and accidental death and dismemberment coverage. In the United States, health insurance includes full health care benefits. In both Canada and the United States, most of this type of insurance is sold through group plans or mass marketing programs.

In 1987, there were 165 life and health insurance companies in Canada: 54 federally incorporated companies, 23 provincially incorporated firms, and 88 non-resident companies operating on a branch basis. Federally supervised companies accounted for more than 92 percent of the life and health insurance business in force.

The life and health insurance sub-sector in Canada is characterized by the presence of large firms. In 1987, 10 life insurance companies accounted for 62 percent of the total net life and annuity premiums in Canada. Seven of the top 10 firms are Canadian — five are mutual companies and two are stock companies controlled by Canadians. The other three are foreign companies with branch offices in Canada.

In terms of worldwide assets of leading life-health groups, the largest Canadian life insurance company, with assets of \$16 billion, would rank about fourteenth in North America. (The largest North American life insurance company has assets of US\$109 billion.) It is conceivable that, by the end of the 1990s, two or three Canadian companies could break into the top-10 ranking U.S. and Canadian life insurance companies.

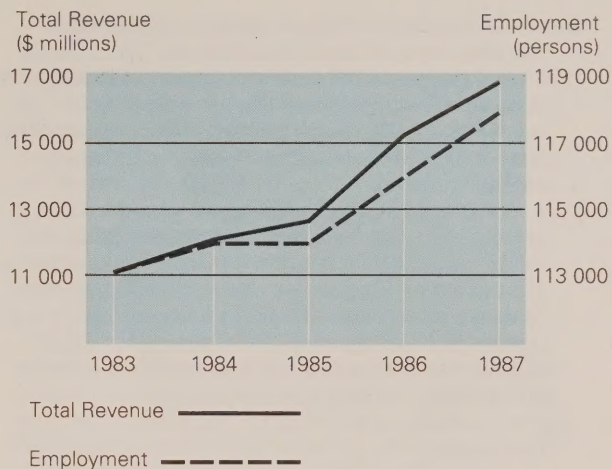
The life and health sub-sector is largely Canadian-controlled and competes successfully against foreign-owned firms both domestically and internationally. Of the \$898 billion worth of life insurance carried in Canada at the end of 1987, 82 percent was with Canadian-controlled life insurance companies, 12 percent with U.S. companies, and six percent with companies from the United Kingdom and Europe. In 1987, Canadian life insurance companies received premium income worth \$17.7 billion and administered assets totalling \$96.5 billion for the benefit of Canadian policyholders.

Canadian life insurance companies also have significant business interests outside Canada, primarily in the United States. In 1987, they collected premiums of \$9.6 billion abroad and invested \$39.5 billion on behalf of their policyholders in other countries, again primarily in the United States. Canadian companies write more premiums abroad than foreign companies do in Canada.

In 1987, there were 64 800 people employed in the Canadian life and health sub-sector. Of this total, 38 600, or 60 percent, were engaged in head office, administrative, policy and claims-related work, while the remaining 26 200, or 40 percent, carried out sales-related activities. Some 30 000 administrative employees were at company head offices, while the remaining 8600 worked in company branch offices across Canada.

Property and Casualty

The main products offered by the property and casualty insurance sub-sector consist of protection for individuals and organizations against losses due to theft, fire or other physical damage, as well as insurance against liability claims resulting from injuries to other persons or damage to their property. There are many types of property and casualty products, each designed to cover specific classes of risks. The most common groupings are: automobile, property, liability, marine, aircraft and surety. Automobile is the largest. Of the \$14.7 billion in premiums collected in 1987, automobile insurance accounted for 47 percent of total premium income. Property insurance ranked next with 34 percent.



Property and Casualty Total Revenue and Employment

There were 342 insurance companies offering various types of property and casualty insurance in Canada in 1987. (This total does not include the small, provincially incorporated mutual companies in Quebec and Ontario, which together represent less than five percent of the market.) Of these, 188 were incorporated in Canada (112 federally and 76 provincially), while 154 were non-resident firms operating on a branch basis. While the life and health sub-sector is dominated by large firms, property and casualty is not. Because it encompasses a much broader range of activities, its companies tend to specialize. Therefore, if one has a large market share in one type of insurance, its share in others will tend to be smaller.

For example, the seven largest companies providing automobile insurance in 1987 accounted for 34 percent of the total market for private sector automobile coverage across Canada. The same seven were also active in other lines of insurance, accounting, for example, for 23 percent of all property insurance premiums written in Canada in 1987. However, only three of them ranked among the top seven companies writing property insurance.

Some firms concentrate their efforts on a particular geographic region. For example, five firms were ranked number one in at least one province, while only two of the five were among the top 10 across Canada.

The property and casualty sub-sector, unlike its life and health counterpart, is controlled mainly by non-residents and does almost no business outside Canada. In 1987, Canadian-controlled companies accounted for 37 percent of total premiums; British-controlled companies for 22 percent; while American and other foreign companies accounted for 41 percent.



In 1987, 118 000 people were employed in the property and casualty sub-sector. There were 46 000 people, or 39 percent, engaged in head office, administrative, policy and claims-related work. The remaining 72 000, or 61 percent, were independent agents who carried out the majority of the sales-related work.

While most head offices are located in Ontario and Quebec, there are head offices and offices of major firms located in every province. The property and casualty headquarters and administrative work force are more widely dispersed across Canada than the life and health employees because local and regional factors are important in servicing property and casualty insurance products.

Reinsurance

An important element of the insurance industry as a whole is the reinsurance business. Insurance companies, life and health as well as property and casualty, will sometimes underwrite insurance policies that have significant payout potential. It is common for these companies to attempt to reduce their potential payout by seeking reinsurance on the policy. Reinsurance companies assume a share of the original insurer's policy for a share of the premium.

Reinsurance is more important to the property and casualty sub-sector, which relies more heavily on international reinsurance than the life and health sub-sector. In 1987, about 30 percent of the direct premiums written by property and casualty insurance companies was ceded to a company other than the one that originally wrote the risk. Approximately \$1 billion, or one-third of the ceded premiums, was assumed by companies operating outside of Canada. The majority of these companies are in the United Kingdom, the European Community (E.C.) and the United States.

Performance

Life and Health

In 1987 life insurance and annuity premiums written in Canada totalled \$14.4 billion. They have increased at an average annual rate of 12.3 percent since 1975. Activity increased every year of the decade except 1982 and 1983, when there was a modest decline associated with the 1981-82 recession.

The nature of the industry, however, has changed significantly in recent years. As can be seen from the following table, its source of revenue has shifted from predominantly life insurance products in 1970 to annuities in 1987. Within the general category of life insurance products, the percentage of products owned by Canadians reflects the shift from long-term whole life products to individual and group term products.

Source of revenue:	1970	1987
Life insurance products	77%	38%
Annuities	23%	62%

Life insurance products owned:

Whole life insurance	32%	19%
Individual term life insurance	21%	27%
Group term life insurance	47%	54%

Until the 1970s, life insurance companies sold whole life insurance almost exclusively, in effect providing long-term contractual savings vehicles in competition with other financial institutions. They also sold annuities, generally group annuities for pension plans. This situation changed as a result of high and volatile interest rates and inflationary pressures of the 1970s, which reduced the marketability of whole life policies with fixed nominal returns.

In response to these pressures, Canadian life insurance companies developed a number of new variable-return life insurance products (such as new money policies and the universal life policy), while increasing their annuity and term insurance business.

New money policies are life insurance policies for which the premiums are revised periodically to take into account current and expected rates of interest. Universal life policies allow premiums (less expense charges) to be credited to a policy account from which periodic charges for life insurance coverage are deducted and to which interest is credited. With a universal life policy, purchasers have the flexibility of buying term and investing the rest, while the investment remains with the company.

Individual annuity premiums, primarily in Registered Retirement Savings Plans (RRSPs), now account for 57 percent of annuity premium income, which itself accounts for 62 percent of total insurance income. Insurance companies have shifted into shorter-term and more flexible whole life insurance products and annuities, while increasing their term insurance business.

They have also shifted their emphasis from a traditional insurance function toward more of a savings function. Increasingly, they are marketing products that compete in the general financial market with the other savings vehicles (RRSPs, mutual funds, etc.) offered by banks, trust companies and securities firms.

Property and Casualty

Property and casualty insurance premiums have increased at an average rate of 10 percent between 1976 and 1987. This represents an average real growth of two percent. Demand for these products is closely linked to the level of economic activity and personal wealth. Their supply is closely tied to interest rates and the availability of reinsurance.



This sub-sector is cyclical in nature, characterized by periods of intense price competition and rate cutting. This is followed by falling profits, resulting in periods of reduced coverage availability and rapid rate increases. The high interest rates of the early 1980s and the large increases in liability policy losses contributed to the severity of the downturn in profitability during the 1981-82 and 1984-85 periods.

Acceptable levels of profits were reported in 1986 and 1987 following rate increases. Rates on some classes of business, such as product and professional liability, rose spectacularly. Other lines, such as personal property, did not increase at the same high rate. However, competition in the property and casualty sub-sector remains intense. Most observers believe that the recovery of the sub-sector is still fragile and that its underlying strength has not returned to pre-1980 levels. The sub-sector has not reported a profit on its insurance underwriting operations since 1978 and has become increasingly reliant on investment income to achieve net profitability.

Consumers have shown strong resistance to the level of premiums necessary to ensure the financial health of the sub-sector. This price sensitivity is proving to be a significant industry weakness. As a consequence, Canadian consumers face periodic contractions in the availability of property and casualty insurance, particularly liability insurance. Additional pressure is being exerted by provincial Crown corporations in British Columbia, Saskatchewan, Manitoba and Quebec, which provide auto insurance in direct competition with the sub-sector for its largest class of property and casualty business, and by commercial consumers who are increasingly engaging in self-insurance.

2. Strengths and Weaknesses

Structural Factors

For a domestic service industry such as insurance, strengths and weaknesses are more appropriately assessed in terms of the efficiency and effectiveness of its performance and its relative efficiency compared to counterpart industries in other countries. Direct international competition is relevant only in a narrow context for the life and health sub-sector and not at all for property and casualty insurance. Key factors that determine the effectiveness of participants in the industry include marketing skills and the ability to meet consumer demands for price, service and product.

A number of structural and regulatory changes have influenced competition in the financial industry. During the early 1980s, changes in ownership of non-bank financial institutions often resulted in new management and corporate strategies and more aggressive pursuit of new business. A number of these institutions became parts of financial holding companies.

Federal and provincial governments are reviewing the business powers of their respective financial institutions. Regulatory changes expected as a result will increase cross-sector competition by increasing the powers of financial institutions to compete in other sectors. Consequently, all competitors, not just the insurance companies, are being forced to react more quickly to market pressures brought about by current and anticipated changes.

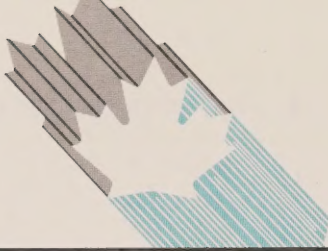
Life and Health

The strengths of the Canadian life and health insurance sub-sector are its financial stability and maturity, the large capital base of its major firms, its entrenched position in the domestic market and its long-established presence in many foreign countries (particularly the United States, where almost 80 percent of its foreign business originates). Large life insurance companies enjoy a competitive advantage. Their size means that they can spread risks over a wide cross-section of individuals, and thereby reduce both the variability of benefits and the size of their required reserves. In addition, an established reputation and large size are often viewed as advantageous by purchasers of permanent life, and group life and health insurance, because of the long-term nature of such contracts.

The growth of Canadian life and health insurance business in the United States reflects the size and experience of the major Canadian firms operating there. In the fragmented U.S. marketplace, these firms rank with the major companies. They have the ability to create innovative and competitive products and are adept in the larger and less regulated U.S. market. Competitiveness is often determined by price and the United States is a highly price-competitive marketplace. Changes of a few basis points can determine the market outcome for many products. Firms must also offer up-to-date, tax-efficient products.

Major Canadian companies in the United States tend to operate in target markets similar to their Canadian ones. For example, they may specialize in individual life, group pension or group health insurance, and build on some of their existing expertise before expanding their product lines. This tendency is particularly true of health insurance, which is an important line for Canadian firms operating in the United States, despite the heavy losses they have had in recent years.

With all these factors taken into account, the life and health insurance firms (especially the larger ones) appear well positioned to compete successfully both domestically and internationally. These firms, therefore, should be able to maintain their domestic markets and improve their performance internationally, particularly in the United States and the United Kingdom, where the majority of foreign business is currently written.



The gradual erosion of demarcations among the four pillars of the financial services market has increased competition among them for a share of personal savings. The agency distribution system of the life and health sub-sector is better adapted to sell traditional life and health insurance than savings products. Nevertheless, life insurers offer a broad range of new interest-sensitive vehicles, including new money policies and universal life insurance policies. By continuing to develop new and competitive products such as these, life insurers may be able to retain their share of the personal savings market in Canada.

The impact of acquired immune deficiency syndrome (AIDS) on insurance liabilities does not represent a significant potential weakness for this industry. The Canadian life and health insurance sub-sector appears to be in a good position to satisfy all anticipated AIDS-related claims originating with current policyholders. It is developing standards to screen policy applicants for the AIDS virus. New company underwriting guidelines include AIDS testing, which will limit the sub-sector's future exposure. Rates that include the additional hazard of undetected AIDS exposure may have to be adopted in future. At this time, the industry does not foresee insoluble problems associated with this disease.

Property and Casualty

Because property and casualty insurers in Canada are controlled largely by non-residents, they have not been active in foreign markets. About two percent of the 1987 total premium volume was written outside of Canada, and most of this foreign business was written as an accommodation to Canadian policyholders. Most foreign-controlled Canadian companies were established to operate only in Canada. Canadian-controlled companies are small by international standards, and few have developed the expertise required to penetrate a foreign market in which local and regional factors play important roles.

The property and casualty sub-sector relies heavily on reinsurance to spread risks over a large capital base. Without adequate, reasonably priced reinsurance, there is not sufficient capital committed to the Canadian market to cover Canadian risks. The reinsurance industry is international. Access to the reinsurance market is subject to price and availability cycles, as well as international influences such as exchange rate fluctuations, worldwide losses and the international perception of Canada and the United States as one North American market. External factors affecting the international reinsurance market can and have reduced the availability and increased the price of property and casualty insurance in Canada, adding to consumer dissatisfaction with the industry.

Trade-related Factors

Tariff barriers and other goods-related trade provisions do not generally apply to services; instead, the trade impediments are often regulatory. As a result, the main market access issues for service industries are transparency, national treatment, right of establishment, non-discriminatory accreditation procedures and labour mobility.

Transparency ensures that government measures affecting service industries are developed and maintained in a clear and predictable manner and that information on such measures is readily accessible and made known to all interested parties on an equal basis. National treatment generally requires that government measures affecting a particular service treat both foreign and domestic providers of that service equally. Right of establishment allows foreign investors to open and operate branches, agencies, subsidiaries or representative offices, subject to regulatory considerations.

There are no tariff barriers on trade in insurance services between Canada and the United States and few, if any, disputes affecting this industry. A recent study by the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) indicates that the barriers to trade in insurance established by most member countries are not significantly more exacting than those imposed by the United States and the United Kingdom, countries in which Canadian life insurance companies have long operated successfully. Similarly, Canadian requirements for non-resident insurance companies are no more restrictive than British or American ones.

The major difficulty for Canadian insurance companies in the United States is that they must receive separate authorizations from each state in which they wish to operate. The requirements for such authorizations vary from state to state and a company may have to spend a considerable amount of time and money to obtain them. They do not constitute a barrier to trade, however, and are not critical to the competitiveness of the Canadian insurance industry in the American market. Canadian legislation, on the other hand, requires only that foreign insurance companies register under federal legislation, after which provincial licences can be readily obtained.

Some foreign life insurance companies have complained that the 10/25 percent foreign ownership limit on Canadian-controlled life insurance companies is too restrictive. Although non-resident insurers are permitted branch operations in Canada, the 10/25 percent foreign ownership limitation prevents them from expanding through the acquisition of an existing Canadian-controlled life insurance firm. (Canadian investors are not limited to a 10-percent ownership of life insurance companies.)

Both the American and the Canadian life and health insurance industries favour the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) as a means of ensuring continued free access for their companies to both markets. Insurance is covered in chapter 14, which deals with general services, rather than chapter 17, a separate chapter on financial services. However, chapter 17 provisions will exempt U.S. investors from the 10/25 percent limit on foreign ownership of Canadian-controlled life insurance companies. This measure will allow U.S. investors to acquire a Canadian-controlled life insurance company subject only to the limitation of the *Investment Canada Act*.

Insurance companies, unlike the financial institutions covered in chapter 17, will have recourse in the dispute-settlement process for their core insurance services. Chapter 15, which deals with the temporary entry of business people, allows reciprocal border access for professionals who wish to perform their services temporarily in the other country. Insurance companies will benefit from this provision, as it will be easier to move personnel between their Canadian and U.S. operations.

Technological Factors

The insurance business presents many opportunities to apply information technology. The central offices perform a large number of routine clerical tasks — a situation ideally suited for the application of electronic data processing (EDP) technology. The industry also computes massive actuarial tables — another routine task well suited for EDP. The insurance industry was, therefore, one of the first service industries to apply EDP technology to its business and office procedures.

The industry has undergone two distinct technological changes. The first was in the early 1970s when large, mainframe computers came into extensive use throughout the industry. They resulted in a sharp decline in processing costs, a scaling back of employment and a centralization of clerical functions at head offices. Regional and agents' offices could now be plugged into the companies' central data processing system.

The second change occurred in the early 1980s as low-cost mini- and microcomputers made their way into the offices of both small and large firms. They dramatically reduced the price of computing power and operating costs. Lower computing costs also increased the use of real time network communication systems by medium and small-sized firms.

The adoption of electronic technologies by the insurance industry, and particularly by the life and health sub-sector, has increased productivity in a wide range of labour-intensive information processing operations. The greater use of computers, together with optical character recognition equipment, microfilm technology and related innovations, has significantly reduced unit labour costs in data storage and retrieval, computations, billings and claim processing, as well as bids and proposals.

At present, the Canadian insurance industry's application of EDP is comparable to that of its U.S. counterparts. The pressure to apply new technologies to the remaining corporate functions (e.g., sales, actuarial and management) will continue between now and the early 1990s. As a result, new and innovative products will allow the industry to improve customer services in competition with other financial institutions for a share of personal savings.


One objective in the use of new technology has been to improve the productivity and efficiency of insurance companies. This has been achieved. Canadian life insurance firms have not only maintained their dominant position but also increased their domestic market share. As well, they have remained successful in their foreign operations. More than 44 percent of Canadian-controlled life insurance business took place outside Canada.

3. Evolving Environment

On December 18, 1986, the Minister of State for Finance issued a policy paper entitled *New Directions for the Financial Sector*. It proposed changes which would allow banks, trust companies, insurance companies and securities firms to compete more freely for shares of the financial services market. At the same time, however, federal proposals acknowledged the need for greater regulatory powers and tougher rules for corporate self-government.

These proposals are being discussed with the industry but, to date, legislation to implement them has not been finalized. Although discussions are expected to result in some modification of the original proposals, the general thrust of the policy paper is in keeping with changes occurring in financial services markets both domestically and internationally.

In essence, these proposals would break down traditional barriers among financial institutions and allow the development of diversified financial service companies by expanding their current business powers. Federal financial institutions and their subsidiaries would be able to offer a full range of financial services. Large institutions would be required to expand into new businesses by establishing new subsidiaries rather than acquiring existing institutions. Major life insurance companies could become part of this category, a classification which would limit their opportunity to grow rapidly through acquisitions.



Provincial governments also play a role in financial reform, as they have jurisdiction over provincially incorporated trust companies, insurance companies, credit unions and securities dealers. Several provinces plan to review their legislation. There appears to be a general trend towards expanding the business powers of provincially incorporated financial institutions. Provincial policies could influence market developments such as networking and one-stop financial centres because each province sets the licensing requirements of the sales staff in that province. This power could influence the marketing plans of financial institutions.

The tax reform measures introduced by the federal government will result in higher corporate taxes. The proposed national sales tax has not been finalized yet, and the way it will affect the insurance industry has not yet been determined. Discussions between the Department of Finance and the insurance industry continue.

Tax reform will change the basis for calculating the taxable income of property and casualty insurance companies. A deduction from income for claims reserves will now be allowed at the discounted present value of the claim rather than at its full value. This measure will eliminate the major tax deferral previously available to the industry.

The impact of this change will be felt most heavily by companies writing large amounts of liability and similar lines of insurance whose reporting and payment of claims may be delayed for some years. The industry is concerned that this method of calculating claims reserves, which is not acceptable to regulatory authorities at this time, will result in an understatement of claims reserves and a deterioration in the financial condition and solvency margins of the industry.

The life and health insurance sub-sector is concerned that, if the costs of its products rise in relation to savings vehicles of other financial institutions, the new tax measures will erode its competitive position. The sub-sector is also concerned that, under the final tax measures, it may end up paying a disproportionately high level of taxes compared to other financial institutions.

Another major concern for the life and health insurance sub-sector is the near-term likelihood of slow growth in sales of its traditional line of life insurance in the domestic market. First, the life insurance market (as distinct from annuities) has reached the near-saturation point. Canada ranks second only to Japan in ownership of life insurance as a percentage of national income. Second, smaller-sized families and two-income families have smaller insurance needs. To maintain its growth, therefore, this sub-sector must diversify either into products which do not have the high profit margins of its traditional life insurance line, or into foreign markets.

The operation of Canadian-controlled life insurance companies has been reasonably successful, particularly in foreign markets where their net income is reported to be rising faster than in Canada. They are expected to make this adjustment reasonably well and continue to look forward to steady growth in income and profits, especially in the United States, where they are already well positioned.

Another evolutionary factor likely to affect insurance carriers significantly is the emergence of the concept of the financial supermarket. This is one-stop shopping for advice on insurance, pensions, tax planning and short-term investment strategies. Some large companies have already placed themselves in a position to provide these comprehensive financial services, including the parents of several large insurance companies. Some smaller firms, however, may find it necessary to form larger units to compete successfully against the emerging financial conglomerates of the future. These larger Canadian insurance units would certainly improve their competitive position — domestically and internationally.

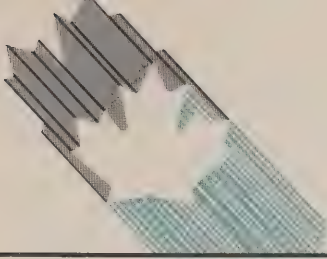
The emergence of diversified financial service companies accompanied by a rationalization of the number of firms would also strengthen the Canadian-owned property and casualty insurance sub-sector. These companies would not only provide additional capital but also achieve economies of scale that could increase its competitiveness.

In Canada, the industry is divided into life and health and property and casualty sub-sectors. Most of the world's largest insurance companies are, however, multi-line insurers, providing both life and property and casualty insurance products, either through a single company or through companies linked by common ownership and corporate identity. The diversified financial service companies will encourage this type of integration of the Canadian industry.

4. Competitiveness Assessment

Life and Health

The life and health insurance sub-sector is highly competitive with its foreign-owned counterparts, both domestically and internationally, in a broad range of life and health insurance products. It is likely to remain so. Competition for personal savings, however, especially from banks and trust and loan companies, will increase as re-regulation and changes in the tax regime work their way through the financial system. This process, along with other previously mentioned factors, may mean that life insurance firms will find themselves competing for a share of a shrinking market. The five major companies have already achieved significant stature in the United States, where they are doing more business than is done in Canada by foreign life insurance companies.



The life and health sub-sector has undergone rapid structural change in recent years in response to changes in the economic environment. As a result, its companies have succeeded in rationalizing as well as developing new structurally innovative products. Canadian life insurers are recognized as adept at managing these changes. They are well positioned in the U.S. market and expect to maintain their performance in the years ahead.

Property and Casualty

The property and casualty insurance sub-sector is also competitive domestically. Canadian-controlled companies have maintained their market share in competition with much larger foreign-owned competitors. In 1987, the largest Canadian-owned property and casualty company reported total premium revenues of \$0.7 billion — only one other company in the Canadian industry reported premium revenues in excess of \$0.5 billion. In the United States, the 10 largest companies each reported premium revenues of more than \$2 billion in 1987. Each of these companies is part of a large diversified financial services company.

The development of this type of corporate structure in Canada could increase the size and competitiveness of Canadian-controlled property and casualty insurance companies in the domestic market. It could also encourage the development of foreign operations through links with the domestic life and health sub-sector.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact:

Service Industries and Consumer Goods
Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Insurance
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

(613) 954-2969

Life and Health**PRINCIPAL STATISTICS****SIC(s) COVERED: 731 (1980)**

	1983	1984	1985	1986	1987
Companies	170	169	167	169	165
Employment ('000)	59	59	62	61	65
Revenue (\$ millions)* (total worldwide)	24 100	27 000	32 900	36 800	40 800
Premiums (\$ millions)	14 900	17 500	20 500	23 500	27 300
Other (\$ millions)	9 200	9 500	12 400	13 300	13 500

TRADE STATISTICS

	1983	1984	1985	1986	1987
Exports (premiums outside of Canada) (\$ millions)	4 200	5 400	6 000	8 100	9 600
Imports (\$ millions)	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Domestic premium revenue (\$ millions)	10 700	12 100	14 500	15 400	17 700
Foreign premium receipts as % of revenue	28	31	29	34	35
Market share held by Canadian- controlled companies - %	78	77	80	83	83

REGIONAL DISTRIBUTION — Average over the last 3 years*

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	B.C.
Employment - % of total	4	21	55	14	6
Revenue - % of total	6	25	46	14	9

(continued)

MAJOR FIRMS

Name	Ownership	Employment ^e in Canada	Headquarters of Major Firms
Sun Life Assurance Co. of Canada	Canadian (M)	4 400	Toronto, Ontario
The Manufacturers Life Ins. Co.	Canadian (M)	4 100	Toronto, Ontario
The Great-West Life Assurance Co.	Canadian (S)	3 800	Winnipeg, Manitoba
The Mutual Life Assurance Company of Canada	Canadian (M)	3 800	Waterloo, Ontario
Confederation Life Insurance Co.	Canadian (M)	2 500	Toronto, Ontario
The Canada Life Assurance Co.	Canadian (M)	2 600	Toronto, Ontario
London Life Insurance Company	Canadian (S)	5 200	London, Ontario
Crown Life Insurance Company	Canadian (S)	1 800	Toronto, Ontario

ASSOCIATIONS

	Headquarters
The Canadian Life and Health Insurance Association Inc.	Toronto, Ontario

* Includes premiums written by Canadian-controlled companies outside of Canada

M Mutual company owned by policyholders

S Stock company owned by shareholders

e ISTC estimate

N/A Not available

Sources: *Canadian Life and Health Insurance Facts* - Various editions, Canadian Life and Health Insurance Association Inc. Information provided by the Office of the Superintendent of Financial Institutions

Property and Casualty**PRINCIPAL STATISTICS****SIC(s) COVERED: 733**

	1983	1984	1985	1986	1987
Companies	351	350	350	349	342
Employment ('000)	113	114	114	116	118
Revenue (\$ millions) (total worldwide)	11 036	12 192	12 871	15 341	16 788
Premiums (\$ millions)	9 740	10 823	11 242	13 524	14 719
Other (\$ millions)	1 296	1 369	1 629	1 817	2 069
Net income (\$ millions)	740	362	383	1 004	1 165
Canadian market (\$ millions)	9 740	10 823	11 242	13 524	14 719
Market share held by Canadian- controlled companies — %	34	33	33	36	37

REGIONAL DISTRIBUTION — Average over the last 3 years:

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	B.C.
Employment - % of total	7	29	38	19	7
Revenue - % of total	6	26	41	16	11

MAJOR FIRMS

Name	Ownership	Employment ^e in Canada	Canadian Headquarters of Major Firms
Royal Insurance Company of Canada	British	1 885	Toronto, Ontario
Co-operators General Insurance Co.	Canadian	2 560	Guelph, Ontario
Economical Mutual Insurance Co.	Canadian	750	Kitchener, Ontario
Zurich Insurance Company	Swiss	965	Toronto, Ontario
Phoenix Continental Group*	American, British	992	Toronto, Ontario
The Non-Marine Underwriters, Members of Lloyds	British	N/A	Montréal, Quebec

(continued)

ASSOCIATIONS

	Headquarters
The Insurance Bureau of Canada	Toronto, Ontario
The Insurers Advisory Council	Toronto, Ontario
The Association of Canadian Insurers	Toronto, Ontario

* Employment includes independent agents and adjusters
e ISTC estimate
N/A Not available

Sources: *Facts of the General Insurance Industry in Canada* - Various editions - Insurance Bureau of Canada.
Annual Report of the Superintendent of Financial Institutions, Abstract of Statements of Property and Casualty Insurance Companies, 1983-1986, Office of the Superintendent of Financial Institutions.



ASSOCIATIONS

Bureau d'assurance du Canada	Toronto (Ontario)
Groupe ment technique des assureurs	Toronto (Ontario)
Association des assureurs canadiens	Toronto (Ontario)

* Le nombre d'emplois comprend les agents indépendants et les experts en sinistre.
** Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars.
e Estimations d'ISTC.

Sources : *Les assurances I.A.R.D. au Canada*. Différentes éditions préparées par le Bureau d'assurance du Canada.
Rapport du Surintendant des institutions financières Canada. Précis des états financiers des compagnies d'assurance de biens et de risques divers, de 1983 à 1986, Bureau du Surintendant des institutions financières Canada



Assurance générale

PRINCIPALES STATISTIQUES

CTI 733

Compagnies	1983	1984	1985	1986	1987
Emplois*	113 000	114 000	114 000	116 000	118 000
Revenus (total mondial)**	11 036	12 192	12 871	15 341	16 788
Primes**	9 740	10 823	11 242	13 524	14 719
Autres**	1 296	1 369	1 629	1 817	2 069
Revenu net**	740	362	383	1 004	1 165
Marché intérieur*	9 740	10 823	11 242	13 524	14 719
Part du marché détenue par des compagnies sous contrôle canadien (en %)					
	34	33	33	36	37

RÉPARTITION RÉGIONALE — Moyenne des 5 dernières années

Revenus (en %)	6	26	41	16	11
Emplois (en %)	7	29	38	19	7
	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.

PRINCIPALES COMPAGNIES

Nom	Propriété	Nombre d'emplois au Canada ^e	Siège social au Canada
La Royale du Canada	britannique	1 885	Toronto (Ontario)
Les Coopérants	canadienne	2 560	Guelph (Ontario)
Economical	canadienne	750	Kitchener (Ontario)
Zurich	suisse	965	Toronto (Ontario)
Groupe Phoenix Continental*	américaine/ britannique	992	Toronto (Ontario)
Lloyds Non-Marine Underwriters	britannique	n.d.	Montréal (Québec)

PRINCIPALES COMPAGNIES

Nom	Propriété	Nombre d'emplois au Canada ^e	Siège social	Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes	
				Toronto (Ontario)	Toronto (Ontario)
Sun Life du Canada	canadienne (M)	4 400	Toronto (Ontario)		
Manu-Vie	canadienne (M)	4 100	Toronto (Ontario)		
Great-West	canadienne (S)	3 800	Winnipeg (Manitoba)		
Mutuelle du Canada	canadienne (M)	3 800	Waterloo (Ontario)		
La Confédération	canadienne (M)	2 500	Toronto (Ontario)		
Canada-Vie	canadienne (M)	2 600	Toronto (Ontario)		
London Life	canadienne (S)	5 200	London (Ontario)		
Crown	canadienne (S)	1 800	Toronto (Ontario)		

* Comprend les primes souscrites hors du Canada par des compagnies sous contrôle canadien.
** Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars.
M Compagnie mutuelle appartenant aux titulaires de polices.
S Compagnie à capital-actions appartenant aux actionnaires.
e Estimations d'ISTC.

Sources : *Faits sur les assurances de personnes au Canada*. Différentes éditions préparées par l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes, les statistiques financières Canada.
utilisées dans ce profil ont été fournies par le Bureau du Surintendant des institutions

Assurance-vie et assurance-maladie

PRINCIPALES STATISTIQUES CTI 731 (1980)

Compagnies	1983	1984	1985	1986	1987
Emplois	59 000	59 000	62 000	61 000	65 000
Revenus (total mondial) ** / **	24 100	27 000	32 900	36 800	40 800
Primes **	14 900	17 500	20 500	23 500	27 300
Autres **	9 200	9 500	12 400	13 300	13 500

STATISTIQUES COMMERCIALES

Primes perçues hors du Canada **	4 200	5 400	6 000	8 100	9 600
Importations **	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Primes perçues au Canada **	10 700	12 100	14 500	15 400	17 700
Primes reçues de l'étranger (en % des revenus)	28	31	29	34	35
Part du marché détenue par des compagnies sous contrôle canadien (en %)	78	77	80	83	83

RÉPARTITION RÉGIONALE — Moyenne des 3 dernières années

Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.	
Emplois (en %)	4	21	55	14	6
Revenus (en %)	6	25	46	14	9

Le sous-secteur de l'assurance-vie a connu un changement structurel rapide ces dernières années, étant donné l'évolution de la conjoncture. Les compagnies ont réussi à rationaliser leurs activités et à offrir des services novateurs. Les assureurs canadiens sont reconnus comme habiles à s'adapter à ces changements. Ils jouissent d'une bonne position sur le marché américain et s'attendent à la conserver dans les années qui viennent.

Assurance générale

Le sous-secteur de l'assurance générale est également compétitif sur le marché intérieur. Les compagnies sous contrôle canadien ont conservé leur part du marché face à des concurrents étrangers beaucoup plus importants. En 1987, la plus grande compagnie d'assurance générale de propriété canadienne a réalisé des revenu-primes de l'ordre de 0,7 milliard de dollars; une seule autre compagnie d'assurances canadienne a enregistré un revenu dépassant 0,5 milliard. Aux États-Unis, les 10 plus grandes compagnies ont réalisé chacune des revenus supérieurs à 2 milliards en 1987. Chacune de ces compagnies fait partie d'une société de services financiers diversifiés.

L'implantation de ce type d'entreprise au Canada pourrait augmenter l'envergure et la compétitivité des compagnies d'assurance générale sous contrôle canadien sur le marché intérieur et encourager l'expansion des activités à l'étranger par la création de liens avec le sous-secteur canadien de l'assurance-vie et de l'assurance-maladie.

Pour de plus amples renseignements sur ce dossier, s'adresser à :

Industries des services et
des biens de consommation
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Assurances
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-2969

La réforme fiscale modifiera aussi l'assiette du revenu imposable des compagnies d'assurance générale. La déduction du revenu découlant des réserves pour indemnités sera dorénavant permise à la valeur actuelle escomptée de la demande d'indemnité plutôt qu'à sa pleine valeur. Cette mesure éliminera le principal moyen d'étalement de l'impôt dont jouissaient jusqu'ici les compagnies d'assurances. Les entreprises les plus touchées seront les compagnies émettant d'importants contrats de responsabilité civile et d'autres types d'assurances complémentaires, leur comptabilisation et le versement des indemnités pouvant être retardés de quelques années. Le secteur des assurances s'inquiète de cette méthode de calcul des réserves pour indemnités, méthode qui n'est pas acceptée par les organismes de réglementation à l'heure actuelle et qui pourrait se traduire par une sous-comptabilisation des réserves pour indemnités et une détérioration de la situation financière et des marges de solvabilité des compagnies.

Le sous-secteur de l'assurance-vie s'inquiète, pour sa part, de l'augmentation des prix de revient de ses services par rapport à ceux des moyens d'épargne des autres institutions financières, car, à ce cas, les nouvelles mesures fiscales nuiraient à sa position concurrentielle. Ce sous-secteur craint également de payer des impôts beaucoup trop élevés comparativement aux autres institutions financières sous le nouveau régime fiscal.

Autre sujet de préoccupation de ce sous-secteur : le ralentissement éventuel de la croissance de ses gammes traditionnelles d'assurance-vie sur le marché intérieur. D'abord, le marché de l'assurance-vie, par opposition à celui des rentes, a presque atteint le point de saturation. Le Canada occupe le 2^e rang, derrière le Japon, au chapitre des polices d'assurance-vie en vigueur exprimées en pourcentage du revenu national. Ensuite, les besoins d'assurance pour les familles, plus petites aujourd'hui et disposant souvent de 2 revenus, sont moins impérieux qu'autrefois. Ce secteur doit donc, pour conserver sa croissance, soit diversifier ses activités dans des services qui n'entraînent pas les confortables marges bénéficiaires de l'assurance-vie traditionnelle, ou s'imposer sur les marchés étrangers. L'exploitation des compagnies d'assurance-vie sous contrôle canadien est assez rentable sur les marchés étrangers où les bénéfices semblent augmenter plus rapidement qu'au Canada. Ces compagnies devraient donc aisément s'adapter à la nouvelle conjoncture et continuer d'enregistrer une croissance soutenue des revenus et des bénéfices, notamment aux États-Unis où elles occupent déjà une place enviable.

4. Évaluation de la compétitivité

Assurance-vie et assurance-maladie

Autre facteur qui ne sera pas sans répercussions sur les activités des assureurs : la popularité croissante des omnimarchés des services financiers où le consommateur trouve sous un même toit des renseignements sur les assurances, les régimes de retraite, la planification fiscale et les plans d'investissement à court terme. Certaines compagnies, parmi les plus grandes, se sont déjà préparées à fournir ces services intégrés, y compris les sociétés mères de plusieurs importantes compagnies d'assurances. Toutefois, un certain nombre de compagnies de moindre envergure seront peut-être forcées de se regrouper pour soutenir la concurrence des conglomérats financiers qui se dessinent. Ces compagnies regroupées seraient à même d'améliorer leur compétitivité sur les marchés intérieur et extérieur. La création de sociétés de services financiers diversifiés, conjuguée à la rationalisation d'un certain nombre de compagnies d'assurances, aura pour effet de consolider le sous-secteur de l'assurance générale sous contrôle canadien. Ces compagnies jouiront non seulement d'une meilleure assise financière, mais pourront réaliser des économies d'échelle qui augmentent leur compétitivité. Même si ce secteur canadien est depuis toujours divisé entre les 2 groupes, la plupart des grandes compagnies internationales offrent les 2 genres d'assurance, soit au sein d'une même unité commerciale, soit par l'intermédiaire de filiales d'une même société mère. Les institutions de services financiers diversifiés favoriseront ce type d'intégration du secteur canadien des assurances.

Ce groupe est très compétitif avec les compagnies de propriété étrangère sur les marchés intérieur et extérieur pour une large gamme de services, et il devrait le rester. Toutefois, la concurrence au chapitre des économies personnelles, notamment de la part des banques et des sociétés fiduciaires et de prêt, s'intensifiera à mesure que les effets de la déréglementation et de la réforme fiscale se manifesteront dans le secteur financier. Ce processus, conjugué aux facteurs déjà mentionnés, obligera peut-être les compagnies d'assurance-vie à lutter pour conserver leur part d'un marché en régression. Les 5 premières compagnies de ce groupe se sont déjà taillé une place intéressante sur le marché américain où elles ont un chiffre d'affaires supérieur à celui des compagnies d'assurance-vie étrangères au Canada.

Facteurs technologiques

Le secteur des assurances offre un large champ d'application à l'informatique. Le personnel des bureaux centraux exécute un grand nombre de tâches répétitives qui se prêtent idéalement à l'informatisation. Ce secteur prépare en général des tableaux actuariels très complexes, que l'ordinateur peut grandement simplifier. C'est pourquoi il a été un des premiers à appliquer l'informatique à ses activités commerciales et administratives.

L'évolution technologique de ce secteur s'est faite en 2 étapes. Dans un premier temps, de gros ordinateurs ont été installés dans toutes les compagnies, au début des années 70, entraînant une chute rapide des frais de traitement des dossiers, de même qu'une compression du personnel et la centralisation des tâches de bureau au siège social, de sorte que les bureaux régionaux et ceux des agents pouvaient être reliés au système informatique central de la compagnie.

La seconde étape eut lieu au début des années 80, alors que les bureaux des petites et des grandes entreprises se sont dotés de mini-ordinateurs et de micro-ordinateurs peu coûteux, réduisant considérablement le coût des opérations informatiques et de l'exploitation. La baisse des frais d'informatique a également accru l'utilisation de la télématique par les petites entreprises.

L'adoption des technologies électroniques par le secteur des assurances, et particulièrement la productivité pour une multitude de tâches administratives travaillant accrue des ordinateurs, ainsi que du matériel de lecture optique, du microfilmage et d'autres innovations, a sensiblement réduit les coûts unitaires de main-d'œuvre pour le stockage et l'extraction des données, les calculs, la facturation et le règlement des indemnités, de même que les soumissions et les propositions.

A l'heure actuelle, l'informatisation des compagnies d'assurances canadiennes se compare à celle de leurs rivaux américains. La tendance à l'informatisation des autres fonctions — ventes, actuariat et gestion — se poursuivra d'ici le début des années 90. De plus, l'offre de nouveaux types de police permettra aux compagnies d'assurer un meilleur service à la clientèle et de soutenir la concurrence des autres institutions financières au chapitre des économies personnelles.

L'utilisation des nouvelles techniques visait entre autres à améliorer la productivité et le rendement des compagnies d'assurances. Cet objectif a été atteint. Les compagnies d'assurances canadiennes ont non seulement conservé leur prépondérance, mais ont également augmenté leur part du marché intérieur. En outre, elles ont continué d'élargir leur champ d'activité à l'étranger : plus de 44 p. 100 du chiffre d'affaires des compagnies d'assurance-vie sous contrôle canadien sont réalisés hors du Canada.

3. Évolution de l'environnement

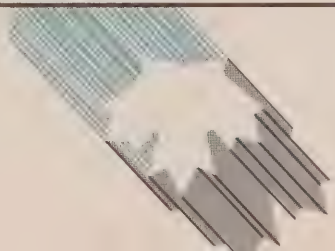
Le 18 décembre 1986, le ministre d'État aux Finances publiait un énoncé de politique intitulé *Le secteur financier : nouvelles directions*. Ce document proposait des changements qui devraient permettre aux banques, aux sociétés fiduciaires, aux compagnies d'assurances et aux courtiers en valeurs mobilières de se livrer concurrence beaucoup plus librement sur le marché des services financiers. Les propositions fédérales reconnaissaient toutefois la nécessité de pouvoirs de réglementation accrus et de règlements plus stricts sur l'autoréglementation des sociétés.

Ces propositions font l'objet de discussions avec ce secteur, mais les lois qui doivent les officialiser ne sont pas encore prêtes. Même si ces discussions devaient entraîner des modifications aux propositions d'origine, l'esprit général de l'énoncé de politique suit l'évolution du marché des services financiers au Canada et à l'étranger.

Ces propositions visent à éliminer les barrières traditionnelles entre les divers types d'institutions financières et à permettre aux compagnies d'offrir des services financiers diversifiés en élargissant leurs pouvoirs actuels. Les institutions financières qui relèvent du fédéral, ainsi que leurs filiales, pourraient offrir une gamme complète de services financiers. Les grandes institutions seraient forcées, pour s'établir dans de nouveaux domaines, de créer des filiales plutôt que d'acquiescer des entreprises en activité. Les grandes compagnies d'assurance-vie feraient partie de cette catégorie et cette reclassification limiterait leurs possibilités d'expansion reliée aux acquisitions.

Les gouvernements provinciaux ont également un rôle à jouer dans la réforme du secteur financier, car ils ont droit de regard sur les sociétés fiduciaires, les compagnies d'assurances, les caisses d'épargne et les courtiers en valeurs mobilières à charte provinciale. Plusieurs provinces se proposent de réviser leurs lois et il semble que la tendance générale favorise l'élargissement des pouvoirs commerciaux des institutions financières à charte provinciale. Les politiques provinciales pourraient influencer sur la création de réseaux et de centres financiers intégrés, parce que chaque province fixe les modalités d'obtention des licences du personnel de vente, ce qui pourrait avoir une incidence sur les projets de commercialisation des institutions financières.

La réforme fiscale fédérale se traduira par une hausse des impôts des sociétés. La proposition de taxe de vente nationale n'a pas encore été finalisée et il est difficile d'en déterminer les conséquences pour le secteur des assurances. Les discussions se poursuivent entre le ministère des Finances et le secteur des assurances.



La principale difficulté à surmonter pour les compagnies d'assurances canadiennes aux États-Unis est l'obligation d'obtenir une autorisation d'exercer dans chaque État où elles veulent s'installer. Les conditions de telles autorisations varient d'un État à l'autre et requièrent parfois temps et argent pour se les procurer. Elles ne constituent toutefois pas une barrière commerciale et ne sont pas un facteur essentiel de la compétitivité des assureurs canadiens sur le marché américain. Par ailleurs, les lois canadiennes obligent seulement les compagnies étrangères à obtenir un certificat d'enregistrement en vertu de la loi fédérale pour ensuite obtenir leurs licences provinciales.

Certaines compagnies d'assurances étrangères se sont plaintes de la limite de 10/25 p. 100 imposée à la propriété étrangère des compagnies d'assurance-vie canadiennes, limite qu'elles estiment trop rigide. Bien que les assureurs étrangers aient la possibilité d'ouvrir des succursales au Canada, la limite de 10/25 p. 100 à la propriété étrangère les empêche d'élargir leurs activités par l'acquisition d'une compagnie d'assurances en activité, mais sous contrôle canadien. Les investisseurs canadiens ne sont pas limités à 10 p. 100 de la propriété des compagnies d'assurance-vie.

Les compagnies d'assurance-vie, tant américaines que canadiennes, estiment que l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis est le moyen de garantir un libre accès à ces 2 marchés. L'assurance est traitée au chapitre 14 de l'Accord, qui porte sur les services généraux, plutôt qu'au chapitre 17, consacré aux services financiers. Toutefois, les dispositions du chapitre 17 exemptent les investisseurs américains de la limite de 10/25 p. 100 imposée à la propriété étrangère dans les compagnies d'assurance-vie canadiennes. Cette disposition permettra aux investisseurs américains d'acquérir une compagnie d'assurance-vie appartenant à des intérêts canadiens, sous réserve des seules dispositions de la *Loi sur l'investissement Canada*. A l'encontre des institutions financières visées par le chapitre 17 de l'Accord, les compagnies d'assurances pourront recourir au principe de l'arbitrage des différends pour leurs services d'assurance de base. Le chapitre 15, qui porte sur l'autorisation de séjour temporaire pour gens d'affaires, prévoit la libre circulation des spécialistes qui désirent offrir temporairement leurs services dans l'autre pays. Les compagnies d'assurances bénéficieront de cette disposition qui facilitera les mouvements de leur personnel entre leurs établissements canadiens et américains.

Ce sous-secteur compte sur la réassurance pour répartir les risques sur une large assise de capital. Sans accès à une réassurance adéquate à prix abordable, le capital affecté au marché canadien ne suffit pas à couvrir les risques. Le secteur de la réassurance est d'envergure internationale et l'accès au marché est soumis aux cycles des prix et de la disponibilité, de même qu'à des tendances internationales comme les fluctuations des taux de change, les pertes généralisées partout dans le monde, d'où le versement d'indemnités et la perception du Canada et des États-Unis comme un marché nord-américain unique. Les facteurs extérieurs influant sur le marché international de la réassurance peuvent diminuer la disponibilité et augmenter le prix des assurances générales au Canada, ce qui accentue l'insatisfaction des consommateurs vis-à-vis de ce secteur.

Facteurs liés au commerce

En général, les barrières douanières et les autres dispositions commerciales relatives aux marchandises ne touchent pas les services, les barrières prenant la plus souvent la forme de règlements. La transparence, le traitement national, le droit d'établissement, les méthodes d'accréditation non discriminatoires et la mobilité de la main-d'œuvre sont les principaux facteurs déterminant l'accès au marché pour les secteurs des services.

La transparence repose sur le principe que les dispositions officielles touchant les secteurs des services sont établies et appliquées de façon claire et prévisible, et que les renseignements à leur sujet sont facilement disponibles et communiqués également à tous les intéressés. Le traitement national exige généralement que les dispositions officielles visant un service en particulier considèrent de la même façon les fournisseurs étrangers et locaux de ce service. Le droit d'établissement permet aux investisseurs étrangers d'ouvrir et d'exploiter des succursales, des agences, des filiales ou des bureaux de représentation, sous réserve des règlements applicables.

Il n'existe pas de barrières commerciales en ce domaine entre le Canada et les États-Unis, et très peu de différends se sont produits à ce sujet. Une étude récente de l'OCDE révèle que ces barrières établies par la plupart des pays membres ne sont pas supérieures à celles imposées par les États-Unis et la Grande-Bretagne, pays où les compagnies d'assurances canadiennes se sont implantées depuis longtemps avec succès. De même, les conditions imposées par le Canada aux compagnies d'assurances étrangères ne sont pas plus contraignantes que celles de la Grande-Bretagne ou des États-Unis.

Les gouvernements fédéral et provinciaux examinent actuellement les pouvoirs commerciaux de leurs institutions financières respectives. Cet examen devrait entraîner des modifications aux règlements pour augmenter la concurrence entre les secteurs et permettre aux institutions de s'engager dans d'autres domaines. Toutes les institutions en concurrence, et non seulement les compagnies d'assurances, se voient forcées de réagir plus rapidement aux pressions du marché découlant de ces changements.

Assurance-vie et assurance-maladie

La force de ce sous-secteur résulte de sa stabilité financière et de sa maturité, de la solide assise financière de ses principales compagnies, de sa position bien établie sur le marché intérieur et de son implantation de longue date dans de nombreux pays étrangers, notamment les États-Unis où il réalise près de 80 p. 100 de son chiffre d'affaires à l'étranger. Les grandes compagnies d'assurances jouissent d'un avantage concurrentiel : leur envergure leur permet d'étaler les risques sur un très grand nombre de personnes, réduisant ainsi la fluctuation des bénéfices et l'importance des réserves qu'elles doivent conserver. En outre, les acheteurs d'assurance-vie perpétuelle ainsi que d'assurance collective et d'assurance-maladie considèrent l'envergure et la réputation des grandes compagnies comme un avantage, en raison du caractère à long terme des contrats proposés.

La croissance des activités de ce sous-secteur aux États-Unis reflète l'importance et témoigne de la compétence des grandes compagnies canadiennes qui y sont installées. Sur le marché fragmenté des États-Unis, ces compagnies se rangent parmi les plus grandes; elles peuvent proposer des services novateurs et concurrentiels, et savent s'imposer sur ce marché plus vaste et moins réglementé. Comme les prix sont souvent un facteur de compétitivité, la concurrence sur le marché américain y est très serrée et un écart de quelques points suffit à déterminer le succès de nombreux services. Les compagnies doivent également offrir des polices répondant à la réalité et avantageuses du point de vue fiscal.

Les grandes compagnies canadiennes visent aux États-Unis les mêmes marchés qu'au Canada. Par exemple, elles peuvent se spécialiser dans les polices d'assurance-vie individuelle, les régimes collectifs de retraite ou d'assurance-maladie, et mettre à profit leur expérience avant d'élargir leurs gammes de services. Cette tendance se remarque surtout dans le sous-secteur de l'assurance-vie, qui est un marché important pour les compagnies canadiennes installées aux États-Unis, malgré les lourdes pertes qu'elles ont subies ces dernières années.

Compte tenu de tous ces facteurs, les compagnies d'assurance-vie — surtout les plus importantes — semblent bien placées pour soutenir la concurrence tant au Canada qu'à l'étranger. Elles devraient donc être à même de conserver leur marché intérieur et d'améliorer leur rendement à l'échelle internationale, notamment aux États-Unis et en Grande-Bretagne, où s'exerce actuellement l'essentiel de leurs activités à l'étranger.

Le décloisonnement progressif des activités du secteur des services financiers a intensifié entre eux la concurrence pour obtenir le marché des économies personnelles. L'organisation du réseau de distribution du sous-secteur de l'assurance-vie convient mieux à la vente de ses polices traditionnelles que des titres d'épargne. Néanmoins, les compagnies d'assurance-vie offrent une variété de services sensibles aux taux d'intérêt, dont les nouveaux types de contrats et l'assurance-vie universelle. En continuant d'offrir ce type de polices, les assureurs peuvent espérer conserver leur part du marché des économies personnelles au Canada.

Les répercussions du Syndrome immuno-déficitaire acquis (SIDA) sur les dépenses des compagnies d'assurances ne devraient pas affaiblir considérablement ce secteur. Au Canada, le sous-secteur de l'assurance-vie semble bien placé pour répondre à toutes les demandes d'indemnité prévues relatives au SIDA et provenant des titulaires de polices actuels. De plus, des directives administratives sont à l'étude pour le dépistage du virus du SIDA chez les bénéficiaires de police de façon à limiter les risques. Les assureurs devront peut-être imposer plus tard des primes qui tiendront compte du risque supplémentaire de l'exposition non détectée au SIDA, mais à l'heure actuelle ils n'entrevoient pas de grandes difficultés à ce chapitre.

Assurance générale

Au Canada, le sous-secteur de l'assurance générale, qui appartient en bonne partie à des non-résidents, n'a pas été actif sur les marchés étrangers. Environ 2 p. 100 du total des primes perçues en 1987 ont été enregistrés hors du Canada, la plupart du temps pour rendre service à des titulaires de polices canadiens. La majorité des compagnies canadiennes appartenant à des intérêts étrangers n'ont été établies que pour servir le marché canadien, elles sont de faible envergure selon les normes internationales et peu disposent de la compétence nécessaire pour percer sur un marché étranger dans lequel les facteurs locaux et régionaux jouent un rôle important.

Pour s'adapter à l'évolution du marché, les compagnies canadiennes d'assurance-vie ont mis au point un certain nombre de polices d'assurance-vie à rendement variable, tels les nouveaux types de contrats et les polices d'assurance-vie universelle, tout en augmentant leurs activités au chapitre des rentes et des polices temporaires.

Les nouveaux types de contrats sont des polices d'assurance-vie dont les primes sont périodiquement réversées pour tenir compte des taux d'intérêt actuels et projetés. Les polices d'assurance-vie universelle prévoient que les primes (moins les frais administratifs) sont créditées au compte de la police, d'où sont déduites des charges périodiques pour la garantie d'assurance; un intérêt est crédité sur la somme restante. En fait, les titulaires d'une police d'assurance-vie universelle ont la possibilité d'utiliser le reste de la somme pour souscrire une police à terme et réinvestir, mais l'argent investi reste

toujours en compte à la compagnie.

Les primes des rentes individuelles, surtout dans le cadre de régimes enregistrés d'épargne-retraite (REER), comptent maintenant pour 57 p. 100 des revenus de primes de rentes, qui elles-mêmes constituent 62 p. 100 du total des revenus d'assurance. Les compagnies offrent maintenant

des polices d'assurance-vie entière et des régimes de rentes plus souples et à plus court terme tout en augmentant leurs ventes d'assurances temporaires. En outre, elles mettent davantage l'accent sur l'épargne plutôt que sur l'assurance traditionnelle. Elles offrent un nombre croissant de polices qui font concurrence, sur le marché financier général, aux autres modes d'épargne (REER, fonds mutuels, etc.) offerts par les banques, les sociétés de fiducie et les courtiers en valeurs mobilières.

Assurance générale

De 1976 à 1987, les primes d'assurance

générale ont augmenté à un taux annuel moyen de 10 p. 100. Ce taux correspond à une croissance réelle moyenne de 2 p. 100. La demande de ces assurances est étroitement liée à l'activité économique et aux biens personnels. L'offre dépend des taux d'intérêt et de la disponibilité de la réassurance.

Les activités de ce groupe sont cycliques, les périodes d'intense concurrence et de réduction des prix étant suivies d'une chute des bénéfices et donc de périodes de protection limitée ainsi que de hausse rapide des primes. Les taux d'intérêt élevés du début des années 80 et les fortes augmentations des pertes sur les contrats de responsabilité civile ont contribué à la chute de la rentabilité de 1981-1982 et de 1984-1985.

Facteurs structurels

2. Forces et faiblesses

La meilleure façon d'évaluer les forces et les faiblesses d'un secteur de services tel que les assurances est de mesurer son rendement, de même que sa rentabilité par rapport au même secteur dans d'autres pays. La concurrence internationale ne s'exerce directement que dans un contexte très réduit pour l'assurance-vie et non pour l'assurance générale. Parmi les principaux facteurs déterminant la rentabilité des compagnies, notons la commercialisation et la capacité de répondre aux démarches des consommateurs quant aux prix, aux services et aux polices. Divers règlements et facteurs structurels sont venus modifier le jeu de la concurrence dans le secteur financier. Au début des années 80, les changements de propriété dans les institutions financières non bancaires ont donné lieu à de nouvelles stratégies de gestion et d'entreprise, de même qu'à des plans de commercialisation plus dynamiques. Un certain nombre de ces institutions ont été absorbées par des sociétés de portefeuille.

En 1986 et en 1987, ce secteur a réalisé des bénéfices moyens à la suite d'une hausse des primes. Les primes pour certaines catégories d'assurance — telles que la responsabilité civile sur les produits ou la responsabilité professionnelle — ont monté en flèche alors que d'autres, notamment les assurances sur les biens personnels, ont augmenté plus lentement. Toutefois, la concurrence demeure serrée. La plupart des observateurs estiment que la reprise de ce sous-secteur est encore précaire et que ce dernier n'a pas retrouvé sa solidité d'avant 1980. Ce sous-secteur n'a pas enregistré de bénéfices sur ses activités financières depuis 1978 et sa rentabilité nette dépend de plus en plus de ses revenus de placement. Les consommateurs sont réticents à payer les primes élevées dont ce sous-secteur a besoin pour garantir sa rentabilité; cette résistance est une faiblesse importante de ce secteur. De ce fait, les consommateurs canadiens font face à des reculs périodiques au chapitre de l'offre d'assurances générales, particulièrement d'assurances de responsabilité civile. Ce groupe subit des pressions de la part des gouvernements de la Colombie-Britannique, de la Saskatchewan, du Manitoba et du Québec, qui lui font directement concurrence sur son principal marché, soit l'assurance-automobile, de même que de la part des sociétés commerciales, qui recourent de plus en plus à l'auto-assurance.

A l'inverse de l'assurance-vie, le sous-secteur de l'assurance générale est dominé par des compagnies étrangères et n'exerce presque aucune activité hors du Canada. En 1987, les compagnies appartenant à des intérêts canadiens percevaient 37 p. 100 du total des primes, les compagnies britanniques, 22 p. 100; les américaines et celles d'autres pays, 41 p. 100. En 1987, ce sous-secteur employait 118 000 personnes, dont 46 000, ou 39 p. 100, étaient affectées au siège social, à des tâches administratives, à l'émission des polices ou aux demandes d'indemnité. Les 72 000 autres, soit 61 p. 100, étaient des agents indépendants spécialisés dans la vente.

La majorité des compagnies ont leur siège social en Ontario et au Québec; certaines ont toutefois leur siège social ailleurs au Canada et il existe des bureaux dans toutes les provinces. Les sièges sociaux et le personnel des compagnies d'assurance générale sont plus largement répartis que ceux de l'assurance-vie, en raison de l'importance des facteurs locaux et régionaux dans l'administration de ce sous-secteur.

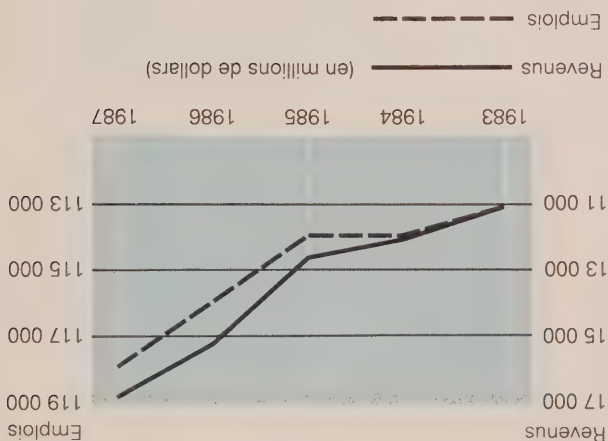
Réassurance

La réassurance est un autre domaine important de l'ensemble de ce secteur. Les compagnies souscrivent parfois des polices d'assurance dont les indemnités à verser sont considérables. Pour réduire le risque relié au paiement, elles s'entendent souvent avec une compagnie de réassurance, qui assure une part de la police en échange d'une part de la prime. La réassurance est plus importante pour le sous-secteur de l'assurance générale, qui a davantage recours à ce procédé pour les contrats à l'étranger que le sous-secteur de l'assurance-vie. En 1987, environ 30 p. 100 des polices émises par les compagnies d'assurance générale ont été cédées à une compagnie autre que la compagnie émettrice. Le tiers des primes cédées, soit environ 1 milliard de dollars, a été pris en charge par des compagnies installées à l'étranger, pour la plupart en Grande-Bretagne, dans la CEE et aux États-Unis.

Rendement

Assurance-vie et assurance-maladie
Les primes d'assurance-vie et de rentes émises en 1987 s'élevaient à 14,4 milliards de dollars. Depuis 1975, le taux moyen de croissance annuel est de 12,3 p. 100. Le chiffre d'affaires a augmenté chaque année, sauf en 1982 et en 1983 où il y a eu un léger recul attribuable à la récession de 1981-1982.

Assurance générale



La nature des activités de ce secteur s'est toutefois profondément modifiée depuis quelques années. Comme l'indique le tableau qui suit, les revenus des compagnies, qui en 1970 provenaient principalement de l'assurance-vie, décollaient davantage des rentes en 1987. Dans la catégorie générale de l'assurance-vie, la proportion de polices détenues par des Canadiens indique une baisse des polices d'assurance-vie entière à long terme au profit de polices temporaires, individuelles ou collectives.

Source des revenus (en %)		Polices d'assurance-vie en vigueur (en %)	
1987	1970	1987	1970
38	77	62	23
62	23	38	77
Assurance-vie			
Assurance temporaire			
19	32	27	21
27	21	54	47
collective			

Jusqu'aux années 70, les compagnies

d'assurance-vie vendaient presque exclusivement des polices d'assurance-vie entière, proposant en effet des contrats de placement des économies en concurrence avec les autres institutions financières. Elles vendaient également des rentes, généralement sous la forme de rentes collectives pour les régimes de retraite. Les taux d'intérêt élevés et instables de même que les pressions inflationnistes des années 70 ont modifié cette situation, rendant moins attrayantes les polices d'assurance-vie entière à rendement nominal fixe.

En 1987, ce sous-secteur employait 64 800 personnes; de ce nombre, 38 600, ou 60 p. 100, étaient affectées au siège social, à des tâches administratives, à l'émission des polices ou aux demandes d'indemnité, et 26 200, ou 40 p. 100, à la vente. Quelques 30 000 employés administratifs travaillaient au siège social alors que les 8 600 restants étaient dans les succursales situées partout au Canada.

Assurance générale

Les principaux services offerts par ce sous-secteur portent sur la protection des particuliers et des organismes divers contre les pertes attribuables au vol, aux incendies ou autres dommages matériels, de même que contre la responsabilité civile résultant de blessures ou dommages matériels causés à un tiers. Il existe plusieurs genres de polices d'assurance générale, dont les plus courants visent les domaines suivants : l'automobile, la propriété, la responsabilité civile, le transport maritime, le transport aérien et l'assurance caution. L'assurance-automobile est la principale catégorie : des 14,7 milliards en primes perçus en 1987, elle comptait pour 47 p. 100 du total, suivie de l'assurance sur les biens personnels, avec 34 p. 100. En 1987, il y avait au Canada 342 compagnies offrant divers types d'assurance générale. Ce nombre ne comprend pas les petites mutuelles à charte provinciale du Québec et de l'Ontario, qui absorbent ensemble moins de 5 p. 100 du marché. De ces 342 compagnies, 188 étaient constituées en sociétés au Canada (112 au niveau fédéral et 76 au niveau provincial), et 154 étaient des compagnies étrangères exploitant des succursales au Canada.

Contrairement à l'assurance-vie, le sous-secteur de l'assurance générale n'est pas dominé par de très grandes compagnies. Comme il offre une gamme beaucoup plus large d'activités, les compagnies qu'il regroupe tendent à se spécialiser. Ainsi, lorsqu'une d'entre elles détient une part importante du marché pour un genre d'assurances, elle occupe un rang beaucoup plus modeste dans les autres domaines. En 1987, les 7 principales compagnies d'assurance-automobile comptaient ensemble pour 34 p. 100 du marché du secteur privé au Canada. Ces compagnies offrent également d'autres genres d'assurances, absorbant notamment 23 p. 100 de toutes les polices d'assurance sur les biens personnels vendues au Canada en 1987. Toutefois, 3 d'entre elles se classent parmi les 7 premières pour l'assurance sur les biens. Certaines compagnies limitent leurs activités à une région géographique donnée. Par exemple, 5 compagnies occupent la 1^{re} place dans au moins 1 province, alors que seulement 2 d'entre elles figurent parmi les 10 premières pour l'ensemble du Canada.

L'assurance-maladie sert de complément aux régimes d'État en offrant le remboursement des soins médicaux prolongés, des soins dentaires, un revenu en cas d'invalidité et des garanties contre le décès ou la mutilation par accident. Aux États-Unis, l'assurance-maladie couvre toute la gamme des soins médicaux. En général, au Canada comme aux États-Unis, ces polices sont vendues par l'intermédiaire de régimes collectifs ou de programmes de commercialisation de masse.

En 1987, il existait au Canada 165 compagnies d'assurance-vie, dont 54 constituées en sociétés au niveau fédéral, 23 au niveau provincial et 88 compagnies non résidentes exploitant des succursales. Les compagnies relevant du gouvernement fédéral gélaient plus de 92 p. 100 des polices d'assurance-vie et d'assurance-maladie en vigueur.

Au Canada, l'assurance-vie se caractérise par la présence de grandes compagnies. En 1987, 10 compagnies d'assurance-vie se partageaient 62 p. 100 du total net des primes d'assurance-vie et de rentes. Sept des 10 principales compagnies sont canadiennes, dont 5 sont des mutuelles et 2 des compagnies à capita-actions sous contrôle canadien. Les 3 autres sont des sociétés étrangères exploitant des succursales au Canada.

La plus grande compagnie canadienne d'assurance-vie possède un actif de 16 milliards de dollars, ce qui la place environ au 14^e rang en Amérique du Nord. (L'actif de la plus grande compagnie nord-américaine d'assurance-vie se chiffre à 109 milliards de dollars US.) Il est possible que, d'ici la fin des années 90, 2 ou 3 compagnies canadiennes se rangent parmi les 10 principales compagnies d'assurance-vie des États-Unis et du Canada.

Le sous-secteur de l'assurance-vie appartient en grande partie à des intérêts canadiens et soutient la concurrence des compagnies étrangères, tant sur le marché intérieur qu'extérieur. Des 898 milliards de dollars représentant les polices d'assurance-vie en vigueur au Canada à la fin de 1987, 82 p. 100 étaient souscrits auprès de compagnies sous contrôle canadien, 12 p. 100 auprès de compagnies américaines et 6 p. 100 auprès de compagnies britanniques ou européennes. En 1987, les compagnies canadiennes ont perçu 17,7 milliards de dollars en primes et ont administré un actif d'une valeur totale de 96,5 milliards au profit de titulaires de polices canadiens. Ces compagnies ont également d'importants intérêts commerciaux hors du Canada, surtout aux États-Unis. En 1987, elles ont perçu pour 9,6 milliards de dollars en primes à l'étranger et investi 39,5 milliards dans divers pays, pour le compte de clients, dont la plus grande partie aux États-Unis. Les compagnies canadiennes émettent plus de polices à l'étranger que les compagnies étrangères ne le font au Canada.

Le secteur des assurances est très réglementé. Les règlements fédéraux stipulent que les compagnies disposent des ressources financières nécessaires pour s'acquitter de leurs obligations envers les titulaires de polices; ils contrôlent les conditions d'installations des compagnies étrangères qui veulent s'établir au Canada et imposent des contraintes à celles qui y sont déjà. Les lois provinciales contiennent également des dispositions pour protéger le consommateur. Les lois fédérales, par exemple la *Loi sur les compagnies d'assurance canadiennes et britanniques* et la *Loi sur les compagnies d'assurance étrangères*, servent en général de modèle aux lois provinciales pour l'établissement de normes en matière de contrôle financier.

Le Bureau du Surintendant des institutions

financières est le principal centre de contrôle de la situation financière des compagnies d'assurances accréditées auprès du gouvernement fédéral et des succursales canadiennes de compagnies étrangères, tandis que le Bureau du Surintendant des assurances

de chaque province contrôle les compagnies dont la charte relève de la province. Outre cette activité,

les organismes provinciaux de réglementation ont droit de regard sur les dispositions des polices

d'assurance, de même que sur l'octroi de licences aux agents et aux courtiers. Pour cette raison,

les compagnies qui désirent exercer leurs activités dans 1 ou 2 provinces se contentent habituellement

d'une charte provinciale, alors que celles qui visent plusieurs provinces demandent le plus souvent une

charte fédérale. Toutes les compagnies qui jouissent d'une charte fédérale doivent détenir une licence

dans chaque province où elles désirent s'implanter. L'entrée dans ce secteur est relativement facile.

Les investisseurs souhaitent fonder une compagnie d'assurances doivent prouver qu'ils disposent de

ressources financières suffisantes et que la direction de l'éventuelle compagnie connaît bien le domaine

des assurances. En général, il faut une mise de fonds d'au moins 5 millions de dollars pour constituer

une compagnie d'assurances au niveau fédéral et un peu moins au provincial. Exception faite des limites

imposées à la propriété étrangère, l'achat d'une compagnie d'assurances en activité au Canada

n'est soumis à aucune restriction. Toutefois, le gouvernement fédéral a publié

des lignes directrices pour limiter la propriété des compagnies d'assurances détenues par

des investisseurs associés à des entreprises commerciales. Ces lignes directrices, qui devraient

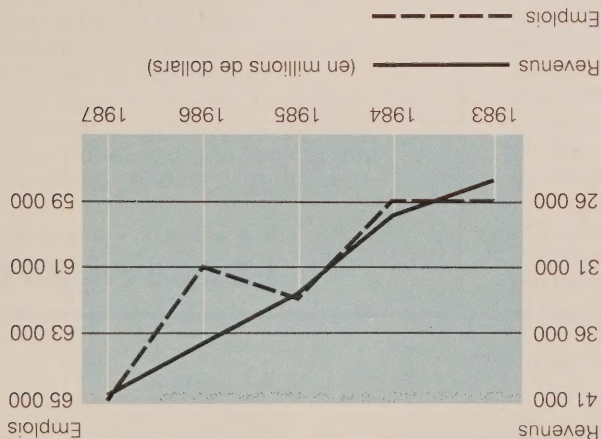
être rétroactives à compter de leur date de publication, soit juin 1986, pourraient entrer en vigueur lors de la

constitution de nouvelles compagnies d'assurances et de la vente de compagnies en activité. Aucune

restriction n'est imposée aux compagnies qui se retirent de ce secteur, mais si une compagnie décide

de le faire plutôt que de vendre à une autre ou à un investisseur, la cessation peut mettre des années à se régler.

Assurance-vie et assurance-maladie



D'après les lois fédérales sur les assurances, les règles de propriété empêchent un particulier non résident d'acquies plus de 10 p. 100 des actions d'une compagnie d'assurance-vie sous contrôle canadien et relevant de l'administration fédérale; la limite est de 25 p. 100 des actions dans le cas d'un groupe de non-résidents. Ces règlements ne s'appliquent pas aux compagnies du sous-secteur de l'assurance générale. Aucune restriction ne s'applique à la propriété étrangère des compagnies canadiennes, nouvelles ou en activité du sous-secteur de l'assurance générale, ni au transfert entre non-résidents d'intérêts détenus dans des compagnies d'assurances à propriété étrangère, autres que celles qui s'appliquent en vertu de la *Loi sur l'investissement Canada*.

Assurance-vie et assurance-maladie

Les principaux services offerts par ce sous-

secteur comprennent les polices d'assurance-vie individuelles et collectives, qui représentaient

environ 31 p. 100 des revenus de primes en 1987; les rentes viagères, qui comptaient pour environ

50 p. 100; l'assurance-maladie, qui absorbait les 19 p. 100 restants.

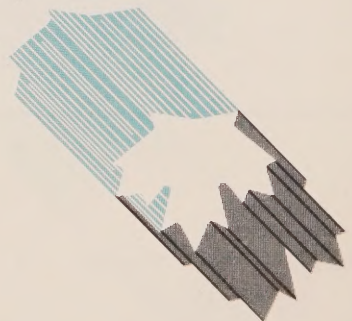
Ce sous-secteur offre une grande variété de polices comportant diverses combinaisons de

2 éléments de base : protection contre les difficultés financières en cas de décès ou de maladie et

« économies » de certaines polices d'assurance moyen de faire des économies. La composante

place les compagnies d'assurance-vie en concurrence directe avec un grand nombre d'institutions financières

pour le placement des économies personnelles.



AVANT-PROPOS

Etant donné l'évolution actuelle des échanges commerciaux et leur dynamique, l'industrie canadienne, pour survivre et prospérer, se doit de soutenir la concurrence internationale. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents qui sont des évaluations sommaires de la compétitivité de certains secteurs industriels. Ces évaluations tiennent compte de facteurs clés, dont l'application des techniques de pointe, et des changements qui surviendront dans le cadre de l'Accord de libre-échange. Ces profils ont été préparés en consultation avec les secteurs industriels visés.

Cette série est publiée au moment même où des dispositions sont prises pour créer le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, fusion du ministère de l'Expansion industrielle régionale et du ministère d'Etat chargé des Sciences et de la Technologie. Ces documents seront mis à jour régulièrement et feront partie des publications du nouveau ministère. Je souhaite que ces profils soient utiles à tous ceux que l'expansion industrielle du Canada intéresse et qu'ils servent de base aux discussions sur l'évolution, les perspectives et l'orientation stratégique de l'industrie.

Robert LaPointe

Ministre

Canada

Introduction

Les Canadiens bénéficient d'un réseau bien organisé d'institutions financières qui fournissent des services reposant sur les 4 piliers du secteur financier, soit les banques, les sociétés fiduciaires, les compagnies d'assurances et les maisons de courtage en valeurs mobilières. De plus en plus, les institutions financières élargissent leur gamme de services à l'intention du milieu des affaires et du public. Ce profil présente les activités du secteur canadien des assurances, qui regroupe les compagnies canadiennes proposant à leurs clients divers genres de protection contre les risques moyennant le paiement de primes. Même si les compagnies d'assurances ont étendu et redéfini leurs marchés, il s'agit ici des principales activités, soit l'émission de polices d'assurance et la vente de rentes, c'est-à-dire de contrats prévoyant le versement d'une somme d'argent à intervalles réguliers pour une période donnée ou à vie. Les activités des courtiers d'assurances ne sont pas traitées dans ce profil.

1. Structure et rendement

Structure

Le secteur des assurances se compose de 2 grands sous-secteurs : assurance-vie et assurance-maladie, ou assurance-vie*, et assurance de biens et de risques divers (incendie, accidents et assurances tous risques). Bien que ces 2 types d'assurances couvrent un risque contre le paiement d'une prime, les risques et les marchés visés sont très différents. Le sous-secteur de l'assurance-vie est beaucoup plus important que celui de l'assurance générale. En 1987, l'actif des compagnies canadiennes d'assurance-vie s'élevait à 136 milliards de dollars et leur chiffre d'affaires, à 40,8 milliards, alors que pour l'assurance générale il s'agissait de 25 et de 16,8 milliards respectivement. L'ensemble du secteur des assurances comptait pour 0,6 p. 100 du produit intérieur brut (PIB) réel de 1987.

Ces 2 sous-secteurs regroupent des compagnies canadiennes ou étrangères constituées en sociétés au Canada, soit au niveau fédéral ou provincial, et des compagnies non résidentes ayant leur siège social à l'étranger et possédant des succursales au Canada. Les compagnies canadiennes exercent leurs activités en vertu d'une charte fédérale tandis que les compagnies non résidentes sont soumises aux lois fédérales sur les assurances et sont régies par le Bureau du Surintendant des institutions financières. Les compagnies peuvent être soit des compagnies à capital-actions (qui ne sont pas toujours cotées en Bourse) ou des mutuelles appartenant aux titulaires de polices.

* Dans ce profil, l'expression assurance-vie désigne l'assurance-vie et l'assurance-maladie, et l'expression assurance générale, l'assurance de biens et de risques divers.

Bureaux régionaux

Terre-Neuve

Parsons Building
90, avenue O'Leary
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-4053

Ile-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
134, rue Kent
bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Ile-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400

Nouvelle-Écosse

1496, rue Lower Water
C.P. 940, succ. M
HALIFAX
(Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-2018

Nouveau-Brunswick

770, rue Main
C.P. 1210
MONCTON
(Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-6400

PU 3118

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria
bureau 3800
C.P. 247
MONTREAL (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
1, rue Front ouest
4^e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-5000

Manitoba

330, avenue Portage
bureau 608
C.P. 981
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-4090

Saskatchewan

105, 2^{1^e} Rue est
6^e étage
SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 0B3
Tél. : (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
10179, 105^e Rue
bureau 505
EDMONTON (Alberta)
T5J 3S3
Tél. : (403) 495-4782

Colombie-Britannique

Scotia Tower
9^e étage, bureau 900
C.P. 11610
650, rue Georgia ouest
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0434

Yukon

108, rue Lambert
bureau 301
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 1Z2
Tél. : (403) 668-4655

Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 1C0
Tél. : (403) 920-8568

Pour obtenir des exemplaires
de ce profil, s'adresser au :

Centre des entreprises
Direction générale des
communications
Industrie, Sciences et
Technologie Canada
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 995-5771

Assurances

Industrie, Sciences et Technologie Canada
Industry, Science and Technology Canada



P R O F I L
DE L'INDUSTRIE

